

А. Д. Выварец, Н. Р. Кельчевская, И. А. Майбуров
Уральский государственный технический университет – УПИ

АРЕНДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД

Реалии, сложившиеся в постперестроечный период в бюджетном финансировании вузов Российской Федерации, таковы, что государство оказалось не в состоянии обеспечить систему высшего образования ресурсами, необходимыми для ее нормального функционирования. Характерным признаком последнего десятилетия стал постоянно сокращающийся объем бюджетного финансирования вузов на содержание и ремонт зданий, на обеспечение учебного процесса и, как правило, полное отсутствие средств на развитие материально-технической базы. Первый «болевого шок» начала 1990-х гг. и неоправдавшиеся ожидания быстрых перемен к лучшему привели руководителей высших учебных заведений к осознанию необходимости получения собственными силами дополнительных финансовых средств, к активному поиску вузами своего места в системе рыночных отношений.

Важной вехой в «новейшей» истории вузов стало принятие закона РФ от 10.07.92 г. № 3266-1 «Об образовании», предусматривающего право образовательных учреждений сдавать в аренду закрепленное за ними имущество с освобождением от уплаты всех видов налогов при условии reinvestирования получаемых доходов на обеспечение и развитие образовательного процесса.

Принятие законов «Об образовании» в редакции ФЗ РФ № 12-ФЗ от 13.01.96 г. (ст. 39, п. 11) и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» № 125-ФЗ от 22.08.96 г. (ст. 27, п. 4), согласно которым вузам было разрешено выступать в качестве арендодателя имущества, закрепленного за ними на праве оперативного управления без права выкупа, с согласия ученого совета и по ценам не ниже сложившихся в данном регионе, обозначило основополагающие принципы данного процесса и, как главный итог, юридически

подтвердило правомочность вузов заниматься данным видом деятельности.

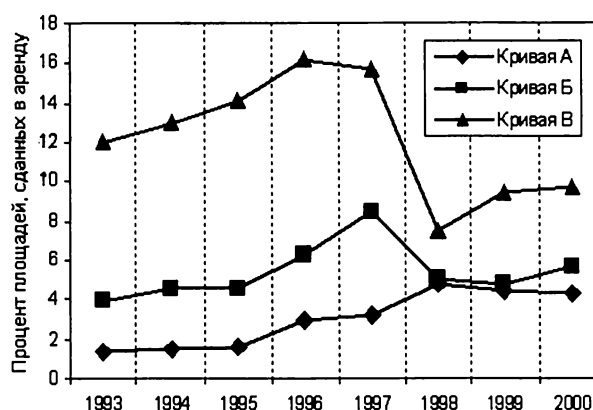


Рис. 1. Динамика сдаваемых в аренду площадей (1993–2000):

кривая А – площади, сдаваемые в аренду в учебных корпусах, от общей площади учебных корпусов; кривая Б – прочие площади (склады, поликлиника, лыжная база, банно-прачечный комбинат), сдаваемые в аренду, от общей площади; кривая В – площади, сдаваемые в аренду в студенческих корпусах, от общей площади студенческих корпусов

На рис. 1 показана динамика сдаваемых в аренду площадей, закрепленных на праве оперативного управления за Уральским государственным техническим университетом – УПИ (УГТУ–УПИ). Ход кривых А, Б и В имеет определенную идентичность и условно поддается делению на четыре временных этапа:

1 этап (1992–1995) можно охарактеризовать как этап освоения вузом незнакомого и нехарактерного ранее для высшей школы вида деятельности. Темпы роста сдаваемых в аренду площадей на данном этапе сдерживаются законодательной и организационной непроработанностью данного вопроса.

2 этап (1995–1997) характеризуется увеличением сдаваемых площадей. И это потребовало от

администрации УГТУ–УПИ адекватного реагирования, выразившегося в выделении в планово-финансовом управлении отдельной структуры, занимающейся вопросами аренды.

Безусловно, главным итогом деятельности вуза в качестве арендодателя в сложный переходный период (1992–1997) является формирование устойчивого источника дополнительного финансирования, адаптация руководства к неизбежной коммерциализации деятельности вуза, сохранение образовательного и научно-технического потенциала.

3 этап (1997–1999) можно назвать переломным в вопросах аренды. Вырабатывается единый методический подход. Разработаны локально-нормативные акты (Положение о передаче в аренду объектов собственности, закрепленных за Уральским государственным техническим университетом – УПИ и типовой договор аренды), которые упорядочивают отношения с арендаторами и заполняют неурегулированные законодательством ниши. Формируется стратегия повышения эффективности поступлений арендных платежей. Происходящие при этом резкие количественные изменения сдаваемых в аренду площадей обусловлены прежде всего систематизацией работы по инвентаризации арендованных площадей, выявлению недобросовестных арендаторов и расторжению договоров с ними.

4 этап (с 1999 по наст. вр.) характеризуется относительной стабилизацией.

В итоге накопленный на более ранних этапах организационно-методический, финансово-экономический опыт работы в качестве арендодателя определил статус университета как активного субъекта рыночной экономики, что положительно отразилось и на темпах развития других источников внебюджетного финансирования.

Кроме анализа количественных показателей арендованных площадей, авторы считают необходимым отметить положительные и отрицательные моменты этого вида деятельности.

Положительные результаты:

- доходы от аренды – рентабельный, нетрудоемкий процесс пополнения внебюджетных средств, не зависящий от конъюнктуры рынка образовательных услуг;

- минимизируется степень экономического риска, так как доход в виде арендной платы и средств, возмещающих коммунальные затраты арендодателя, обеспечен соответствующими договорами;

- решаются отдельные хозяйственные вопросы через благотворительную помощь предприятий-арендаторов;

- совершенствуется социальная инфраструктура вуза: работают пункты общественного питания, досуга студентов, торговли продовольственными, канцелярскими и другими товарами;

- осуществляется взаимовыгодное сотрудничество через создание малых научно-производственных предприятий в структурных подразделениях вуза.

Недостатки:

- до сих пор отсутствует четкая законодательная база по вопросам взаимодействия с Министерством по управлению государственным имуществом, Федеральным казначейством и администрациями органов местного самоуправления;

- жестко регламентируется порядок зачисления и расходования средств от арендной платы через отделения федерального казначейства. На сегодняшний день законом определено полное реинвестирование полученных средств на содержание и развитие материально-технической базы вузов. В дальнейшем не исключены попытки Министерства финансов и Государственной думы Российской Федерации пересмотреть установленный порядок в сторону его дальнейшего ограничения;

- трудоемок процесс выселения недобросовестных арендаторов и принудительного взыскания с них задолженностей по арендной плате;

- отсутствие резерва свободных площадей ограничивает возможность быстрого реагирования вуза на изменяющуюся конъюнктуру рынка образовательных услуг с целью открытия новых кафедр, лабораторий и т. п.

Рассмотрим сравнительную динамику доходов от аренды и образовательных услуг в общем объеме внебюджетных средств, полученных УГТУ–УПИ за последние четыре года (рис. 2)

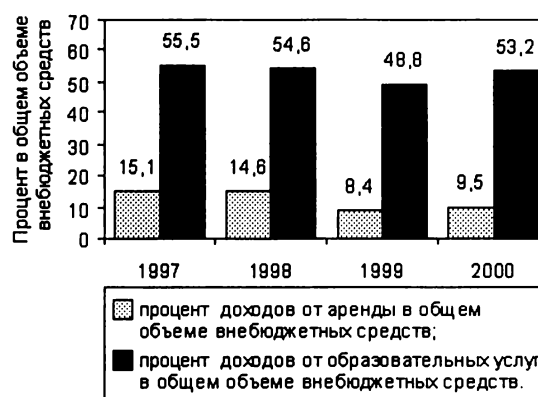


Рис. 2. Динамика доходов от аренды и образовательных услуг (1997–2000)

Анализ вклада других источников в совокупный доход внебюджетного финансирования не

входит в задачу данной статьи и требует отдельного изучения.

Совершенно очевиден тот факт, что, несмотря на рост доходов от аренды в абсолютном выражении, доля этих поступлений в общем объеме внебюджетных средств УГТУ–УПИ с каждым годом уменьшается (см. рис. 2). Да и в абсолютном выражении эти доходы имеют свой предел, обусловленный ограниченностью сдаваемых в аренду площадей без ущерба для основного вида деятельности вуза и определенным «потолком» арендных ставок.

Доминирующее влияние доходов от образовательных услуг в формировании внебюджетных средств (см. рис. 2) определяется наметившимся в последние годы заметным оживлением данного сектора рынка, что самым положительным образом сказывается на улучшении финансово-экономического положения университета.

В то же время вместе с укреплением позиций государственных вузов в нашем регионе, как и в России в целом, окрепла и стабильно развивается система коммерческих (негосударственных) вузов, которые активно создают собственную материально-техническую и учебно-методическую базу, уже на сегодняшний день позволяющую им конкурировать с государственными вузами. В дальнейшем накал этой конкурентной борьбы будет только нарастать и в условиях будущего демографического спада превратится в борьбу за выживание вузов.

На сегодняшний день государственные вузы располагают определенной форой в материально-техническом обеспечении, так как коммерческие вузы не имеют собственных площадей. Арендодателями для них в большинстве случаев выступают государственные вузы, не прогнозируя при этом возможного будущего противостояния в конкуренции за платежеспособного абитуриента. В этой связи анализ эффективности использования вузами резервов учебных площадей приобретает особую актуальность.

Особый интерес представляет анализ эффективности использования наиболее дефицитных, а потому и наиболее ценных площадей – аудиторного фонда. В качестве показателя, оценивающего такую эффективность, может служить «уровень удельной доходности», характеризующий сумму ежегодного дохода, получаемого государственным вузом с каждого квадратного метра таких площадей в случае их коммерческого использования. Основными направлениями такого использования аудиторного фонда в УГТУ–УПИ являются:

– сдача резервных площадей в аренду другим юридическим лицам;

– подготовка самим университетом специалистов на контрактной основе.

Анализируя уровень эффективности использования аудиторных площадей в указанных двух направлениях, необходимо подчеркнуть, что в 2000 году уровень удельной доходности в случае подготовки силами университета студентов-контрактников достиг 4500 р./м², в то время как от аренды этих площадей другими организациями, оказывающими такие же образовательные услуги, он составил 607 р./м², а с учетом других, не связанных с арендой выплат, – 1650 р./м². Вместе с тем среднегодовая доходность арендуемых площадей, получаемая арендаторами, достигает 10 тыс. р./м². Сравнительный анализ этих показателей свидетельствует в первую очередь о довольно существенных различиях в уровне эффективности (для УГТУ–УПИ) использования резерва собственных учебных площадей, что, в свою очередь вызывает объективную необходимость поиска путей совершенствования процесса рационального их использования.

Руководство вуза, по нашему мнению, должно очень взвешенно в сегодняшней ситуации подходить к данному вопросу. Конечно, это не означает полного отказа от использования аренды как одного из весомых источников пополнения внебюджетных средств. Безусловно, подлежат сдаче в аренду непригодные для учебного и научного процессов помещения: подвальные, цокольные и чердачные этажи. Но подход к использованию аудиторного фонда учебных корпусов, находящегося сегодня в аренде, должен быть подчинен идее открытия самим вузом имеющих устойчивый спрос специальностей и специализаций, внедрения новых форм и технологий обучения, развития системы профессиональной переподготовки кадров и др.

Причем отсутствие у вуза свободных денежных средств для реализации данной идеи диктует и специфику ее поэтапной реализации.

На **первом этапе** – создание в системе управления вузом необходимой уже сейчас структуры – отдела маркетинга, который бы занялся прежде всего анализом спроса и предложения на рынке труда и образовательных услуг, перспективным прогнозированием количественных и качественных потребностей в специалистах в зависимости от направлений и темпов экономического развития региона.

На **втором этапе** – расширение подготовки на контрактной основе по ряду гуманитарных и экономических специальностей, пользующихся сегод-

ня устойчивым спросом и требующих минимума затрат на организацию учебного процесса. Это позволит уже через год-два саккумулировать определенный резерв внебюджетных средств, необходимых для финансирования следующих этапов.

На **третьем этапе** – создание методической и материально-технической базы для повсеместного внедрения новых форм образовательных технологий, интенсивное развитие сети краткосрочной профессиональной переподготовки специалистов с высшим образованием. Возврат средств, вложенных в реализацию данного этапа, будет происходить нарастающим итогом с начальным временным провалом. Затратность этих инноваций впоследствии окупится завоеванием лидирующих позиций на рынке образовательных услуг.

На **четвертом этапе** – открытие новых междисциплинарных специальностей, необходимость в кото-

рых будет продиктована научно-техническим прогрессом. Открытие таких специальностей должно опережать появление реального спроса на них на два-три года. Этот безусловно затратный этап с еще большим временным лагом возврата вложенных средств позволит решить задачу опережающего влияния, то есть формирование будущего рынка образовательных услуг.

Данная идея очень схематична и, естественно, требует тщательной методологической проработки. Однако, на наш взгляд, переосмысление подхода к повышению эффективности использования резервов учебных площадей позволит уже в ближайшие три-пять лет не только восполнить недополученные от аренды средства, но и гармонично развиваться вузу и как субъекту рыночной экономики, и как образовательному учреждению.